

MASTER 1 MARKETING ET DIRECTION D'EQUIPES COMMERCIALES

Résumé de la formation

Type de diplôme : MASTER 1 et/ou Maitrise

Domaine ministériel : Economie - Commerce

Présentation



Plus d'infos

Crédits ECTS : 60

Durée : 1 an

Niveau d'étude : bac+3 ou 4

Stage : Obligatoire

En savoir plus

Site Web de l'Institut Montpellier Management [↗](#)

Etablissement(s) partenaire(s)
CNED [↗](#)

L'Institut Montpellier Management (Université de Montpellier) propose en partenariat avec le CNED un cursus en Marketing Vente accessible à 100% en e-learning (enseignement à distance en ligne).

La licence 3^{ème} année gestion permet, grâce à son parcours Marketing Vente, de se pré-spécialiser dans ce domaine avant de poursuivre en Master 1 Marketing et Direction d'Équipes Commerciales (MDEC) puis en Master 2 Management et Direction des Equipes Commerciales (MDEC).

Ce cursus prépare les étudiants à des fonctions d'encadrement en marketing sur des postes opérationnels et à terme stratégiques, grâce à des enseignements spécialisés de haut niveau.

L'équipe pédagogique est constituée d'enseignants-chercheurs et de professionnels du domaine (praticiens, consultants reconnus et dirigeants d'entreprise) avec pour but d'apporter les connaissances fondamentales ainsi qu'un niveau élevé de professionnalisation.

Objectifs

L'objectif de cette filière est de former aux différents métiers marketing et commerciaux dans leurs dimensions managériales mais aussi stratégiques, et, face aux mutations profondes de notre environnement, de comprendre et anticiper leurs évolutions notamment celles liées aux nouvelles technologies.

Le cursus proposé par l'Institut Montpellier Management se caractérise par :

- **Sa proximité avec le monde professionnel** à travers l'intervention de professionnels du secteur, les stages (2 mois minimum en L3 et M1, de 4 mois à 6 mois en M2), l'apprentissage et le réseau des anciens étudiants.

- **Son ouverture sur l'international** :

> Cours dispensés en anglais, stages à l'étranger, présentation au TOEIC.

Savoir faire et compétences

Une vision globale de l'entreprise et de son environnement, la maîtrise des concepts et outils de base dans les différentes disciplines de la gestion, de la rigueur et de l'autonomie, le sens de l'initiative et du management d'équipe sont les principales qualités développées par les étudiants au cours de ce cursus.

Informations supplémentaires

Tarifs

Des **frais pédagogiques** sont demandés au titre des prestations fournies et s'élevaient pour l'année 2017/2018 à :

- * **Tarif formation initiale** : 2500€
- * **Tarif financement entreprise** : 4400€

Auxquels s'ajoutent les **frais d'inscription à l'université** (240€ au titre de l'année 2017/2018)

Contenu de la formation

Les cours sont accessibles à tout moment sur la plateforme <https://www.moma-online.fr> permettant un apprentissage à son rythme et selon ses contraintes.

Accéder à votre espace de formation

Identifiant

Mot de passe

Vous avez oublié votre mot de passe ? [Oublier](#)

CONNEXION »

Powered by: GestionMarketing

Contact

Institut Montpellier Management
Espace M2000 - Rue de Montpellier
34298 - CEDEX 10
34093 Montpellier Cedex 2

Service e-learning :
moma-elearning@montpellier.fr

Bienvenue sur le campus virtuel

L'enseignement à distance (ou e-learning) propose un dispositif souple de formation pour des personnes qui souhaitent poursuivre un cursus universitaire sans quitter leur poste de travail ou qui n'ont plus accès à l'enseignement en présentiel des universités. L'organisation adaptée permet de rendre ce professionnel, via l'écriture et parfois d'écouter.

L'Institut

L'Institut Montpellier Management (MOMA), composé de l'université de Montpellier, est la plus grande institution universitaire de formation au management du sud de la France. MOMA propose des formations diplômantes en format LMD, préparant officiellement à une profession de commerce ou à une mission dans le monde professionnel. L'Institut met à disposition de ses étudiants des espaces virtuels d'apprentissage ainsi qu'un personnel administratif dédié à l'accueil et au suivi des formations.

Formations

Licences

Licence 1 Gestion
Licence 2 Gestion
Licence 3 Marketing/Adm
Licence 3 Marketing/Adm/Stratégie Tourisme

Mastères

Master 1 Marketing et Orientation d'Équipes Commerciales
Master 2 Management des Équipes Commerciales

CNED

AGENCE UNIVERSITAIRE DE LA FRANCOPHONIE

UG

UJM

SES

Les étudiants sont regroupés en classes virtuelles dont l'effectif est limité afin de permettre une véritable proximité et des collaborations efficaces.

Les forums en ligne permettent aux étudiants de communiquer entre eux et avec les enseignants.

Les enseignements sont répartis tout au long de l'année universitaire et équivalent à 432 heures de formation par an (auxquelles s'ajoutent 2 mois minimum de stage).

Trois périodes de regroupement sont programmées dans les locaux de l'Institut Montpellier Management :

- * **Rentrée** (1 jour fin septembre)
- * **Les examens du semestre 1** (de 3 à 5 jours consécutifs en janvier)
- * **Les examens du semestre 2** (de 3 à 5 jours consécutifs en mai)

Contrôle des connaissances

Enseignements :

Semestre 1 :

Management stratégique • E-management • Business plan • Statistiques appliquées à la gestion • Business to business marketing • Droit • Marketing • Management des ressources humaines • Anglais.

Semestre 2 :

Décisions Marketing • E-marketing • Distribution channel and merchandising • Performance et bien-être au travail • Méthodologie du mémoire • Création de sites web • Anglais.

Stage de 2 à 6 mois avec mémoire (pour les étudiants non-salariés).

Possibilité de passer le TOEIC en M1 (sans frais supplémentaires).

Le contrôle des connaissances se fait sur la base d'une évaluation semestrielle terminale (épreuves écrites programmées à Montpellier, d'une durée de 2 heures chacune) et d'un contrôle continu.

Stages

Stage de 2 mois (pour les étudiants non-salariés) avec remise d'un mémoire.

Conditions d'accès

> Sélection des candidats sur dossier

> Les dossiers de candidature à renseigner seront disponibles sur le site : <https://ecandidat.umontpellier.fr>

> Deux périodes de candidature pour l'année universitaire 2018/2019 :

- * **Recrutement de juillet** : du 07/05 au 25/06
- * **Recrutement de septembre** : du 18/07 au 07/09

Une fois admis, les candidats doivent procéder à une double inscription : au CNED Lyon et à l'Institut Montpellier Management.

Droits de scolarité

Tarifs 2017/2018

- * Droits universitaires : 240€
- * Frais pédagogiques formation initiale: 2500€
- * Frais pédagogiques financement entreprise : 4400€

Public cible

Le Master 1 Management Marketing Vente s'adresse :

> Aux titulaires d'une 3ème année de Licence universitaire Gestion ou d'un diplôme de niveau Bac+3 (après décision de la commission de sélection) homologué ou inscrit au RNCP

> Aux titulaires d'un diplôme étranger de niveau bac+3 (selon certaines conditions)

> Aux non titulaires des diplômes prérequis et ayant de l'expérience professionnelle (par le biais de la validation des acquis)

Quel que soit le profil, l'entrée en Master 1 est soumise à sélection (cf conditions d'accès)

Poursuite d'études

Le Master 2 Management et Direction d'Equipes Commerciales

Insertion professionnelle

Les étudiants acquièrent les compétences leur permettant d'exercer, dès l'obtention de leur diplôme, des fonctions marketing et commerciales à responsabilité, dans tous les secteurs d'activité (Aujourd'hui, les fonctions commerciales et marketing sont celles qui recrutent le plus de cadres, que ce soit en France ou à l'étranger) :

Acheteur, chargé d'études en marketing, chargé de portefeuille clients (B to C ou B to B), responsable marketing, directeur export (export sales manager), responsable de zone (Area Manager), chef de projet e-commerce, chef de projet marketing (Marketing Project Manager), responsable des partenariats marketing, responsable grands comptes, responsable du réseau multicanal, responsable merchandising, chef de marché, chef de produit, responsable trade-marketing, responsable marketing direct et marketing interactif, directeur ventes, directeur commercial, responsable du développement et de la stratégie commerciale, consultant spécialisé en marketing et vente, etc....

Quelques exemple d'entreprises (en France et à l'étranger) ayant accueilli nos étudiants en stage ou recruté nos diplômés :

Airbus (Blagnac), DIOR Couture (Paris), UNIKEO (Montréal), Chambre de Commerce et d'Industrie de Bordeaux, Carrefour Hypermarchés, Havas (La Réunion), Altran Technologies (Neuilly), Décathlon, Racing Club Narbonne, Club & Promo

(Londres), SNO-HAUS (New-York), Sony Music Entertainment (Paris), Parc du Futuroscope, Radio 1 SNC (Papeete), Kronenbourg SAS (Obernai), TV8 Montblanc, MIDI MEDIA, Fédération Française de Football (Paris), Multipharma (Bruxelles), ORANGE, Darwell SA (Lausanne), Hilfiger Stores France (Paris), Auchan (Marseille), Ambassade de France de Séoul (Corée du Sud), etc....

Composante

Montpellier : Université de Montpellier

Lieu(x) de la formation

Montpellier

Contact(s) administratif(s)

moma-elearning@umontpellier.fr

Espace Richter

Rue Vendémiaire - Bâtiment B - CS19519

³⁴⁹⁶⁰ Montpellier

Site MOMA

